



Pada tahun-tahun terakhir ini permintaan konsumen terhadap produk sepeda motor mengalami peningkatan. Hal ini disebabkan banyaknya kemudahan yang ditawarkan dealer-dealer sepeda motor. Dengan adanya beberapa bentuk penawaran dalam penjualan sepeda motor tersebut, maka antara dealer satu dan yang lainnya terjadi persaingan. Untuk itu perusahaan harus mengetahui bagaimana sikap konsumen terhadap produk yang dijual dan faktor-faktor atau atribut-atribut apa saja yang mempengaruhi konsumen dalam melakukan pembelian.

Pada penulisan ini, penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dibidang pemasaran khususnya pada **Sikap Konsumen Terhadap Citra Sepeda Motor Yamaha Crypton**. Penelitian ini dilakukan di dealer CV. Sumber Baru Niaga cabang Ambarukmo, Jl. Adi Sucipto No. 27 Yogyakarta. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana sikap konsumen terhadap citra sepeda motor Yamaha Crypton dan faktor/atribut apa saja yang paling mempengaruhi terhadap keputusan pembelian sepeda motor Yamaha Crypton. Cara pengumpulan data dalam penelitian ini adalah dengan menyebar kuesioner kepada seratus orang responden yang melakukan pembelian sepeda motor Yamaha Crypton di dealer CV. Sumber Baru Niaga cabang Ambarukmo.



## ABSTRACT

### THE CONSUMERS' ATTITUDE TOWARD YAMAHA CRYPTON MOTORCYCLE IMAGE

There is an increasing demand of motorcycle product from consumers. It is cause by much of ease that are offered by the motorcycle dealers. By the various offers in selling the motorcycles, it develops competition between one dealer to another. Therefore, a company must know what consumers' attitude toward the selling product and another or attributes which influence the consumers to buy.

In this thesis, the researcher was interested to do a reaserch in marketing, specifically to the consumers' attitude toward Yamaha Crypton motorcycle image. This reaserch was conducted at CV. Sumber Baru Niaga dealer as the branch dealer of Ambarukmo, Jl. Adi Sucipto No. 27 Yogyakarta. The purpose of this reaserch was to know what consumers' attitude toward Yamaha Crypton image and what factor/attributes that was the highest influence in determining to buy Yamaha Crypton. The data would be gathared by distributing questionnaires to a hundred respondents who bought Yamaha Crypton at CV. Sumber Baru Niaga dealer, the branch dealer of Ambarukmo.

To know consumers' image or profile, researcher used presentation analysis, and to know consumers' attitude and what factors/attributes which mostly influenced